

Institutions et gouvernance

Boukhabia salim*, saib Mohamed**

Résumé:

L'objet de cette communication est à double ventail. Le premier, est de lever le voile qui couvre ces deux concepts clés dans l'analyse économique moderne : les institutions et la gouvernance, qui jusqu'ici semblent être mal compris et controversé au sein de la communauté scientifique en raison de leurs polysémie. Le second est l'identification de la nature de la relation qui existe entre ces deux vocables à travers l'effet de l'environnement institutionnel sur la structure de gouvernance, sous la bannière de la nouvelle économie institutionnelle

Mots clés: Institutions ; nouvelle économie institutionnelle; gouvernance

JEL Classification : D02; G3.

Abstract :

The purpose of this communication is double-ventilated. The first is to lift the veil that covers these two key concepts in modern economic analysis: institutions and governance, which so far seem to be misunderstood and controversial in the scientific community because of their polysemy. The second is the identification of the nature of the relationship between these two words through the effect of the institutional environment on the governance structure, under the banner of the new institutional economy

Keywords: Institution ; new institutional economy ; governance

JEL Classification : D02; G3.

* université de mascara, Algérie, salim.boukhabia@univ-mascara.dz

** université de mascara, Algérie, mhamed.saib@univ-mascara.dz

1. Introduction

Suite à la défaillance des politiques d'ajustement structurelle, recommandées vers le milieu des années 1990 par les institutions internationales afin de restaurer la croissance principalement sur le continent africain. Un nouveau rôle se dessine pour l'Etat, ce dernier devant mieux fonctionner pour soutenir le développement. Cet impératif trouve un ancrage théorique dans la gouvernance, réintroduit en économie par O.E. Williamson qui décrit les formes contractuelles hybrides existant entre les arrangements institutionnels que sont le marché et la hiérarchie et l'importance de l'environnement institutionnel et son influence sur les structures de la gouvernance. L'économie du développement se réapproprie ce terme dans un sens dérivé, mais différent. Nous nous attacherons donc à montrer la spécificité de cette approche, qui aboutit à la construction d'un nouveau modèle de développement « la bonne' gouvernance ». Dans la perspective d'élucider les amalgames construits autour de ces deux concepts, les institutions et la gouvernance ainsi que le lien qu'il y a entre eux. Nous avons subdivisé ce travail en trois sections. La première portera sur le cadre conceptuel des institutions et la Nouvelle Economie Institutionnelle (NEI) en insistant sur la théorie des coûts de transaction de Williamson. La seconde est consacrée à la gouvernance afin de démystifier ce concept polysémique. En définitive la troisième section statuera sur l'influence et l'importance de l'environnement institutionnel (les institutions) sur les structures de gouvernance (la gouvernance).

2. Institutions et économie institutionnelle, cadre conceptuel

2.1 Définition des institutions

La définition la plus convoitée et utilisée des institutions est celle de Douglass North. Ce dernier les définit comme : « Les contraintes établies par les hommes qui structurent les interactions humaines. Elles se composent de contraintes formelles, de contraintes informelles) et des caractéristique de leur application » North, D. (1994).

Hodgson, quant à lui définit les institutions comme suit : « les institutions sont des systèmes durables de règles sociales établies pour structurer les institutions sociales,... Ainsi, la langue, la monnaie, les systèmes de poids et de mesure, les conventions commerciales, les bonnes manières à table, les entreprises et d'autres organisations sont tous considérés comme des institutions » Hodgson, G. M. (2006).

On remarque qu'il existe une ressemblance entre les deux définitions précédentes. Hodgson considère les organisations comme étant des institutions, North distingue les institutions des organisations.

2.2 Les types d'institutions

De la précédente définition de North on distingue deux types d'institutions :

a- Les institutions formelles :

Les institutions formelles sont toutes les règles écrites, la constitution, les règlements, les lois ... Elles sont simples et précises et elles ne représentent qu'une petite part dans la structuration des actions humaines. Leur exécution doit être assurée par une entité, généralement l'état ou ses administrations.

b- Les institutions informelles :

Elles occupent une grande place dans le façonnement des comportements humains. Elles intègrent la culture, la religion, les codes de conduite auto-imposés, les coutumes, les traditions l'idéologie... Contrairement aux règles formelles, les contraintes informelles sont beaucoup plus difficiles à cerner et surtout à modifier. Leur exécution est assurée par des individus appartenant à un même groupe ou à une communauté. Selon North, pour pouvoir les maîtriser il faut comprendre la façon dont l'esprit humain fonctionne.

2.3 Distinction entre organisation et institution

Dans l'approche Northienne et contrairement à certains auteurs, les institutions ne peuvent en aucun cas être assimilées aux organisations, comme nous venons de voir précédemment, les institutions sont des règles de jeu (formelles et informelles) qui définissent l'ensemble des opportunités existant dans l'économie ainsi que la manière de jouer, alors que les organisations sont les joueurs ou des acteurs ; c'est donc la relation entre les institutions et les organisations qui orientent le changement institutionnel. Autrement dit, ce sont les institutions –règles du jeu- qui régissent et guident les comportements des individus et des organisations dans une économie, à travers les incitations qu'elles fournissent et les opportunités qu'elles définissent.

Ainsi nous trouvons, selon North, D. (1990), des organisations économiques comme les entreprises, les syndicats et les coopératives ; des organisations politiques comme les partis politiques, le Sénat, le conseil municipal et les agences de régulation ; des organisations sociales comme les églises, les communautés religieuses, les clubs et les associations sportives ; et les établissements d'enseignement (écoles, universités, centres de formation professionnelles).

En conséquence, les organisations sont les joueurs de l'activité économique, politique et sociale, elles doivent jouer le jeu avec pour contraintes les règles mises en place.

Elles vont évoluer dans le cadre institutionnel établi, mais aussi chercher à le modifier.

2.4 Les deux volets de recherche de la nouvelle économie institutionnelle

Le programme de recherche de la nouvelle économie institutionnelle, comporte deux volets assez distincts dans leur analyse, mais, partagent un même accord sur l'importance des coûts de transaction.

Dans le volet institutionnel, les coûts de transaction sont associés à la performance des économies. En posant les règles du jeu, les institutions offrent une structure plus stable aux interactions humaines ce qui permet de réduire l'incertitude entourant les échanges et donc, les coûts de transaction de l'économie en général (North [1990]).

Selon North, une économie qui a su développer des institutions permettant de minimiser les coûts de transaction est plus performante.

Dans le volet gouvernance, les coûts de transaction sont utilisés comme paramètre de référence dans le choix de structures de gouvernance des transactions (Williamson [1975]). Le

principe sous-jacent à ce choix est celui d'alignement discriminant. Selon ce principe, les agents choisissent un arrangement organisationnel selon certains attributs de la transaction afin de minimiser leurs coûts de transaction.

2.5 Les coûts de transactions

Le concept de coût de transaction a été introduit pour la première fois dans la littérature économique grâce à Coase [1937]. Sans vraiment les nommer, Coase les qualifiait comme étant les coûts de l'utilisation du mécanisme des prix (Coase [1988] p. 38). Ce n'est que plusieurs décennies plus tard dans les travaux de Williamson que le concept de coût de transaction sera plus précisément défini et inséré dans un cadre théorique opérationnel.

Pour Williamson, les coûts de transaction sont l'équivalent des frictions dans les systèmes physiques (Williamson [1985] p.19). Ils représentent le coût de fonctionnement du système économique (Arrow [1969]). Williamson définit les coûts de transaction comme « les coûts comparatifs de planification, d'adaptation et de suivi de transferts de droits associés à des tâches dans le cadre d'arrangements organisationnels alternatifs » (Williamson [1985] p.2).

(Williamson [1985] p.20). Selon cet auteur, les coûts de transaction seraient en fait des coûts de contractualisation. Dans cette vision contractuelle, Williamson distingue les coûts de transaction ex ante qui se produisent avant la conclusion d'un contrat, et les coûts ex post qui peuvent être générés par la suite. Certains auteurs différencient les coûts de transaction directs des coûts indirects Royer, A. (2009).

a- Les coûts de transaction directs

Sont des coûts directement liés à l'occurrence d'une transaction. Tel que mentionné plus haut, la vision contractuelle des coûts de transaction amène Williamson à décomposer la transaction en deux périodes. Une période dite ex ante ayant lieu avant la signature du contrat et une période dite ex post se déroulant après la signature du contrat. À chaque période correspondent des coûts de transaction spécifiques. Les coûts de transaction ex ante proviennent essentiellement de trois facteurs (Eggertsson [1990] p.14-15) :

- Les coûts de recherche d'information sur un partenaire commercial, son comportement, sa réputation, et les coûts de recherche sur la distribution des prix et de la qualité des produits.
- Les coûts de négociation qui sont nécessaires à l'obtention de la position réelle des partenaires commerciaux quand les prix sont endogènes.
- Les coûts de rédaction du contrat.

Les coûts de transaction ex post découlent de la mise en œuvre de la transaction et ont pour origine cinq principaux facteurs (Williamson [1985], Eggertsson [1990]) :

- Les coûts de suivi (monitoring) du contrat afin de s'assurer que les partenaires respectent leurs engagements contractuels.
- Les coûts d'enforcement³⁰ du contrat, c'est-à-dire les coûts de protection des droits de propriété contre leur appropriation par une tierce partie, et la perception des pénalités si l'un des partenaires n'a pas tenu ses engagements contractuels.
- Les coûts de mal adaptation, occasionnés par le fait que les transactions se désajustent en particulier lorsque les conditions externes qui prévalaient lors de la signature du contrat changent.
- Les coûts de renégociation du contrat.
- Les coûts éventuels de rupture de contrat.

b- Coûts de transaction indirects

Les coûts de transaction indirects ne sont pas liés à une transaction particulière, mais résultent des conditions nécessaires à son occurrence (North [1990]). Trois principaux types de coûts indirects sont identifiés (Ménard [2004] p.23)

- Les coûts de création et d'utilisation des institutions nécessaires à la réalisation efficace des transactions comme l'élaboration de lois pour formaliser les règles, l'utilisation de tribunaux pour appliquer les lois, la mise en place d'une force policière pour faire respecter les règles, ou l'élaboration de conventions communes telles la monnaie pour faciliter les échanges.
- Les coûts liés à la taille du marché puisque plus le volume des transactions et le nombre d'intervenants sont importants, plus la mise en relation des parties exige des dispositifs techniques et socio-économiques complexes.
- Les coûts de production d'information sur les caractéristiques des biens et services.

Les coûts de transaction indirects sont associés à la création d'institutions qui supportent les Echanges.

2.6 Les droits de propriété (Kedrouci, S. 2019)

A partir des années 60, les droits de propriété sont intégrés à l'analyse économique principalement par Alchian, Demsetz, Furubotn, Pejovich, et devenus ensuite un outil d'analyse important de la nouvelle économie institutionnelle.

la notion droit de propriété est définie par Pejovich comme suit : « les droits de propriété ne sont pas des relations entre les hommes et les choses mais des relations codifiées entre les hommes qui ont rapport à l'usage des choses ». Pour Demsetz (1967),

« les droits de propriété permettent aux individus de savoir a priori ce qu'ils peuvent espérer raisonnablement dans leurs rapports avec les autres membres de la communauté ». Selon Coriat et Weinstein (1995), les droits de propriété peuvent être définis de manière générale comme : « un droit socialement validé à choisir les usages d'un bien économique ».

A la lumière de ces définitions, nous déduisons que tout échange entre les agents économiques peut être considéré comme un échange de droits de propriété sur des biens et services, et que la définition des droits de propriété ne se limite pas à une simple acception juridique. En fait, les droits de propriété peuvent inclure toutes les coutumes, les règles et normes qui définissent et délimitent les usages autorisés ou légitimes des actifs. Hart et Moore soulignent ainsi que la théorie des droits de propriété peut se présenter comme une théorie générale des relations sociales et des institutions.

Ainsi, l'objet de la théorie des droits de propriété est de montrer comment les droits de propriété agissent sur les comportements individuels et donc sur le fonctionnement et l'efficacité des systèmes économiques.

Selon les théoriciens des droits de propriété, leur efficacité repose sur les critères suivants :

L'exclusivité : l'exclusivité signifie « le pouvoir reconnu au propriétaire de jouir librement de ses biens, et notamment de décider souverainement qui peut y avoir accès ou non, et sous quelle conditions » Lepage, H. (1985). Ce principe implique donc une liberté entière dans l'utilisation des actifs possédés, ainsi que leur contrôle totale. L'exclusivité est une condition nécessaire à l'allocation optimale des ressources.

La transférabilité : c'est la possibilité d'échanger cet actif ou de le céder. Ce principe permet à son détenteur de procéder à des arbitrages (cession/ acquisition) afin de valoriser les droits de propriété au mieux. « Il est également une condition de l'allocation et de réallocation sociale des ressources ».

Aujourd'hui, les droits de propriété sont au cœur du développement économique comme l'a brillamment démontré Hernando De Soto dans son livre (le mystère du capital) : « Le capitalisme rend plusieurs services essentiels. Il établit les responsabilités de chacun. Il rend toute propriété fongible, ce qui permet de la diviser sans l'affecter. Il installe un droit des transactions. Il intègre les informations dispersées. Il installe la confiance et garantit l'efficacité. Il permet de développer l'activité économique de manière rationnelle, reconnue par tous, ce qui fait qu'il

irrigue toute la société, descendant jusqu'au niveau de l'initiative individuelle, au niveau des pauvres » Hernando de Soto (2008).

3. Généralités sur la gouvernance

La gouvernance comme notion a été introduite et généralisée par la Banque Mondiale vers la fin des années 1980. Ce concept a été affiné par la suite par d'innombrables chercheurs et experts auprès des institutions internationales. Le concept de gouvernance demeure toujours flou et mouvant, malgré les multiples définitions qui lui ont été assignées au point de le qualifier de concept « attrape-tout ».

3.1 Définitions de la gouvernance

La Banque mondiale définit la gouvernance comme suit « Nous définissons la gouvernance comme étant l'ensemble des traditions et institutions par lesquelles le pouvoir s'exerce dans un pays avec pour objectif le bien de tous ». Cette définition nous offre un sens large de ce qu'est la gouvernance et son importance réside dans le fait qu'elle lie l'exercice du pouvoir à la recherche du bien commun.

La Commission européenne : « La notion de "gouvernance" désigne les règles, les processus et les comportements qui influent sur l'exercice des pouvoirs au niveau européen, particulièrement du point de vue de l'ouverture, de la participation, de la responsabilité, de l'efficacité et de la cohérence ». D'emblée on remarque que cette définition est adaptée au contexte de développement européen. Cette définition présente des éléments qui deviendront centraux pour bon nombre d'auteurs, soit les notions de règles, de processus et de comportements. De plus, la notion de participation est bien présente dans cette définition et cette notion est mise en relation avec la notion de responsabilisation.

Le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), la voit comme étant : « L'exercice de l'autorité politique, économique et administrative dans le cadre de la gestion des affaires d'un pays à tous les niveaux. La gouvernance est une notion objective qui comprend les mécanismes, les processus, les relations et les institutions complexes au moyen desquels les citoyens et les groupes articulent leurs intérêts, exercent leurs droits et assurent leurs obligations et auxquels ils s'adressent afin de régler leurs différends » MOULAI, K. (2015). Cette définition comprend les procédures et évoque les règles légales encadrant cette démarche, tout en référant à cette même logique de participation et de responsabilisation. Or, elle ajoute à la notion de participation la dimension de la gestion des différends au moyen d'une certaine médiation.

Smouts Marie Claude a défini la gouvernance par un certain nombre de caractéristiques qui sont comme suit :

- « La gouvernance n'est ni un système de règle, ni une activité, mais un processus ;
- La gouvernance n'est pas fondée sur la domination, mais sur l'accommodement ;
- La gouvernance implique à la fois des acteurs privés et des acteurs publics ;
- La gouvernance n'est pas formalisée et repose sur des interactions continues ».

On entend généralement par « bonne gouvernance » le fait d'allouer et de gérer les ressources de façon à résoudre les problèmes collectifs.

La « bonne gouvernance » est définie par la B.M. comme « La capacité de l'Etat à fournir les institutions qui favorisent la croissance et la réduction de la pauvreté » Otando, G. (2011)

Une « bonne gouvernance » est reconnaissable grâce aux suivantes caractéristiques, la participation, la transparence, la responsabilité, la primauté du droit, l'efficacité et en définitive l'équité.

3.2 Dimensions de la gouvernance :

Georges Nzongola-Ntalaja (2003), propose trois dimensions de la gouvernance qui, selon lui, interagissent mutuellement. Elles sont comme suit : gouvernance économique, gouvernance sociale et gouvernance politique. Dextra, H. (2010).

a- La gouvernance économique

La gouvernance économique, articulée au moyen de politiques, de procédures et de mécanismes organisationnels nécessaires pour la production et la distribution des biens et des services, fournit la fondation matérielle des gouvernances sociale et politique.

b- La gouvernance sociale

La gouvernance sociale, responsable de la base ou fondation morale des gouvernances politique et économique, a rapport au système des valeurs et croyances sur lequel reposent les comportements sociaux et la prise des décisions publiques. Dans le même ordre d'idée, certains auteurs parlent plutôt de critères éthiques de la gouvernance en mettant en relief le respect des droits humains et de la déontologie, la loyauté, bref le bien-être de l'homme.

c- La gouvernance politique

La gouvernance politique, représentant la dynamique organisationnelle de base pour les gouvernances sociale et économique, se rapporte au processus par lequel la société s'organise et gère ses affaires. Elle est, par conséquent, le facteur de l'ordre et de la cohésion d'une société.

3.3 Les structures de gouvernance

Les structures de gouvernance ont pour vocation la concrétisation des transactions, c'est-à-dire d'assurer les gains mutuels à l'échange, en réduisant les éventuels risques de comportements opportunistes des individus et en prévoyant des mécanismes d'arrangement et de résolution des conflits. MOULAI, K. (2015).

Williamson, en se référant à Commons, il rapporte que : « Il faut que l'idée selon laquelle la transaction est l'unité de base de l'analyse, soit associée à un but économique. Le triptyque de Commons requiert le concept de structure de gouvernance – ou la gouvernance est le moyen par lequel l'ordre est établi dans une relation dans laquelle le conflit potentiel menace de perturber ou de détruire les opportunités de réaliser des gains mutuels. Les objectifs d'économisations qui transcendent la technologie sont aussi atteints ». Williamson, O. (2000).

3.4 Les formes polaires de gouvernance : marché et hiérarchie

Le marché : La théorie des coûts de transaction repose sur le concept de marché, si chère à l'économie néo-classique, qui le considère comme un système de dans lequel la firme est une fonction de production. En ce sens le marché en tant qu'institution et un mode de coordination, est un concept différent de ceux utilisés en marketing et en stratégie, pour qui la référence aux clients est essentielle.

La hiérarchie : Concept utilisé par Williamson (1975-1985-1995) pour désigner la firme ou l'entreprise. D'autres auteurs théoriciens évoquent l'organisation et la définissent comme : « Un lieu peuplé d'acteurs ayant un objectif commun et des objectifs individuels différents et réunis par des mécanismes de coordination ». Ghertman, M. (2006).

3.5 Les formes hybrides de gouvernance

Il y a des transactions qui ne sont organisées ni par le marché ni par la hiérarchie (entreprise), elles représentent toutes les relations contractuelles de long terme, qui préservent l'autonomie des contractants et qui fournissent plus de protection aux transactions, comparativement au marché.

3.6 Mesure de la gouvernance

Dans la perspective d'améliorer l'efficacité des politiques économiques et de promouvoir le champ opérationnel de la gouvernance, des chercheurs se sont penchés sur la nécessité de rendre ce vocable mesurable et quantifiable. Ltaief, L. B. (2014).

A ce titre nous évoquons l'indice global de gouvernance qui est une moyenne des six indicateurs agrégés suivants (Kaufman, Kraay et Mastruzzi, 2003).

CC : le contrôle de la corruption. Ce volet est calculé à partir de deux indices relatifs au degré de captivité de l'État et de la corruption administrative.

GE : l'efficacité gouvernementale. Ce volet est déterminé par les mesures de la qualité des prestations des services publics, de la bureaucratie, de l'indépendance des services civils et du degré de crédibilité de l'État relativement à ses politiques et à la réalisation de ses engagements. Ces indices évaluent l'aptitude des gouvernements à formuler et à appliquer des politiques réformatrices.

RL : l'État de droit. Ce volet mesure le degré de confiance des acteurs économiques dans les règles édictées par la société. Il est constitué de mesures relatives à la criminalisation de l'activité, à l'efficacité et au caractère prévisible des décisions de justice, et au respect des contrats.

RQ : la qualité de la réglementation. Elle est axée sur la nature des politiques mises en œuvre. Cet indicateur inclut des indices mesurant l'incidence de ces politiques sur la libéralisation de

l'activité économique dont le contrôle des prix, la supervision bancaire, les entraves aux échanges, etc.

PS : la stabilité politique et l'absence de violence. Ce compartiment institutionnel comprend les mesures de la probabilité de renversement du gouvernement (coup d'État, insurrection populaire et terrorisme). Il tente de capter la continuité de la politique et la possibilité qu'ont les citoyens de choisir dans la paix leurs représentants politiques.

VA : les voix citoyennes et les responsabilisations. Cette grappe inclut les sous-indicateurs concernant des aspects variés relatifs au processus politique, aux libertés civiles et à l'indépendance des médias.

4. Impact des institutions sur la gouvernance

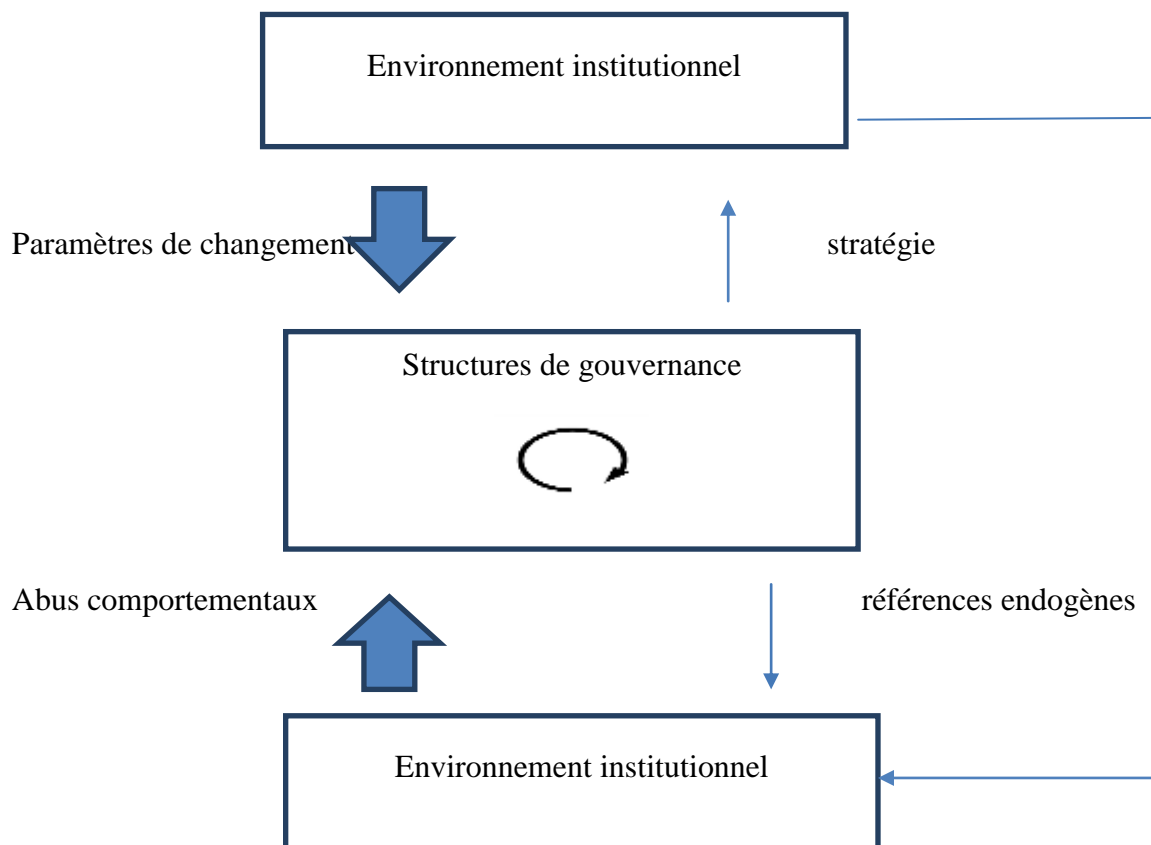
Williamson, considère les institutions comme une contrainte décisive dans le choix de la bonne structure de gouvernance. Il reconnaît que « les perturbations de l'environnement institutionnel » affectent les choix des structures de gouvernance. Williamson, O. E. (1996).

Il avance aussi dans son article de 1991 qu'il existe quatre paramètres de l'environnement institutionnel pouvant expliquer le choix d'une structure de gouvernance et il s'agit de :

- Le droit des contrats qui délimite l'espace de liberté contractuelle pour chacun des types de structure de gouvernance.
- Les droits de propriété, eux définissent les modalités d'utilisation des biens et services possédés et les droits résiduels relatifs à la possession d'un actif.
- Les effets de réputation, qui sont liés à l'environnement et plus précisément aux règles informelles.
- L'incertitude en relation directe avec la fiabilité du cadre institutionnel. Dans le cas où les garanties que ce cadre offre sont insuffisantes les agents opteront pour les structures hiérarchiques pour effectuer leurs transactions.

Williamson conclut que les changements de caractéristiques de l'environnement institutionnel ont des effets directs sur les coûts alternatifs de pilotage des transactions et engendrent des configurations dans les structures de gouvernance, en même temps ils agissent sur les attributs comportementaux des individus (rationalité et opportunisme), alors que la modification des comportements se répercutera à son tour sur les structures de gouvernance (figure 1).

Figure n° 1 : individu, structures de gouvernance et institutions



Source : Williamson, O. E. cité par : Moulai, K. (2015). Op.cit.

3. Conclusion :

Globalement, la nouvelle économie institutionnelle est un cadre inclusif. Elle est considérée comme « des règles du jeu » auxquelles doit se conformer une société. Elle régit les interactions entre les pouvoirs publics, les entreprises et la société civile. Ces règles influent sur les décisions d'investissement de même que sur les perspectives et les rémunérations promises aux acteurs économiques. La théorie des coûts de transaction de la nouvelle économie institutionnelle nous a permis de démystifier le concept de gouvernance ainsi qu'à mettre en évidence le lien existant entre elle et les institutions qui sont des contraintes décisives dans le choix de la bonne structure de gouvernance seule garantie d'une croissance économique soutenues dans le but du bien être individuel et collectif.

References

- **Dextra, H. (2010).** *La gouvernance et le développement économique local: liens possibles* (Doctoral dissertation, Université du Québec à Rimouski).
- **Ghertman, M. (2006).** Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction. *Revue française de gestion*, (1), 191-213.
- **Hernando de Soto (2008)**, « Il faut faire fructifier la richesse des pauvres » ,<https://www.lemonde.fr/lemonde>
- **Hodgson, G. M. (2006).** What are institutions??. *Journal of economic issues*, 40(1), 1-25.
- **Kedrouci, S. (2019).** Les Institutions de l'Etat et le développement économique en Algérie (Doctoral dissertation).
- **Lepage, H. (1985).** Pourquoi la propriété. Paris: Hachette.
- **Ltaief, L. B. (2014).** DETTE PUBLIQUE ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE : INVESTIGATION EMPIRIQUE POUR LA ZONE EURO, L'UNION EUROPÉENNE ET LES PAYS AVANCÉS. *L'Actualité Économique*, 90(2), 79-103. Retrieved from <https://www-proquest-com.snd11.arn.dz/scholarly-journals/dette-publique-et-croissance-economique/docview/1652212530/se-2?accountid=202267>
- **MOULAI, K. (2015).** les institutions de l'action publique locale en Algérie: cas des marchés publics dans la wilaya de Tizi-Ouzou (Doctoral dissertation, Université de Tizi Ouzou-Mouloud Mammeri).

- **North, D. (1990).** Institutions, Institutional Change and Economic Performance (Political Economy of Institutions and Decisions). Cambridge: Cambridge University Press. Pdoi:10.1017/CBO9780511808678
- **North, D. (1994).** Economic Performance Through Time. The American Economic Review, 84(3), 359-368. Retrieved February 10, 2021 from <http://www.jstor.org/stable/2118057>
- **Otando, G. (2011).** Institutions, gouvernance et développement économique : problèmes, reformes et orientation de l'économie gabonaise. Marché et organisations, 2(2), 129-166. <https://doi.org/10.3917/maorg.014.0129>.)
- **Royer, A. (2009).** Analyse économique néo-institutionnelle de la mise en marché collective. Application au secteur laitier du Québec (Doctoral dissertation, Université Panthéon-Sorbonne-Paris I).
- **Williamson, O.E. (2000).** Contract and economic organization. Revue d'economie industrielle, 92(1), 55-66.
- **Williamson, O. E. (1996).** The mechanisms of governance. Oxford University Press.